XI. ROSTIREA ŞI RECEPTAREA PREDICII[1].

1. Strategii care vizează acțiunea în predică: vorbire liberă sau citire? 2. Memorizare verbală şi reală; 3. Comunicare verbală şi non-verbală; 4. Receptarea predicii: raportul emițător-receptor; 5. Feed-back-ul şi valorificarea lui; 6. Rezistența la persuasiune; 7. Atitudinea predicatorului după rostirea predicii.

XI. 1. STRATEGII CARE VIZEAZĂ ACȚIUNEA ÎN PREDICĂ.

XI.1.1. Vorbim liber sau citim predica? Întrebarea poate suna „retoric", însă realitățile zilelor noastre ne obligă la reflecție, atitudine şi răspuns concret. Sună „retoric", în sensul că tratatele omiletice, fără excepție, recomandă rostirea liberă a predicii, iar sondajele printre credincioşi/ascultători ne indică aceeaşi opțiune. Pe de altă parte, întâlnim în biserici şi cealaltă metodă, a citirii predicii, nu doar la începători, ci şi la unii dintre predicatorii cu o anumită vechime în slujirea amvonului. Din capul locului, ne asociem celor care pledează pentru o rostire liberă, considerând că reuşita unei predici depinde substanțial de această metodă, din câteva motive practice şi pedagogice, care nu pot fi ignorate:

- Rostirea liberă urmează metoda utilizată de Mântuitorul Iisus Hristos, de Sfinții Apostoli, de Sfinții Părinți şi de toți marii predicatori, până în zilele noastre. Urmează, de fapt, îndemnul expres al unor predicatori consacrați, din trecut şi de astăzi. Reproducem aici, de pildă, îndemnul uneia dintre cele mai autorizate voci din câmpul omiletic românesc: „Vorbirea liberă nu poate întotdeauna urma canoanele retoricii, atât sub raportul succesiunii ideilor, cât şi sub raportul modului lor de prezentare. Dar e mai lucrătoare o predică liberă, decât una citită!" (IPS Antonie Plămădeală, *Preotul în Biserică, în lume, acasă…*, p. 183);
- A predica înseamnă „a comunica". Predica nu este monolog, ci dialog (tainic, virtual) cu credincioşii. E de la sine înțeles că este preferabilă o comunicare directă, în cursul căreia predicatorul să-şi privească interlocutorii, nu să interpună o foaie sau o carte între el şi ei;
- Însuşi termenul consacrat ne indică vorbirea/rostirea: „predică", vine din latinescul „praedico" – „vorbire în prezența/în fața altora (*prae = în fața, înaintea* + verbul *dico*, *-ere = a zice, a spune, a vorbi*);
- Rostirea liberă dă posibilitate predicatorului să observe reacțiile ascultătorilor şi, în funcție de ele, să-şi adapteze ideile, tonul, intensitatea vocii etc. În cazul citirii, predicatorul este nevoit să-şi lipească ochii de text, diminuând comunicarea până la transformarea ei în monolog. Consecința imediată este plictiseala ascultătorilor, mâhnirea şi chiar revolta lor interioară, iar pe termen lung pierderea încrederii în predicator;
- Vorbirea liberă este simțitor mai vie, mai caldă, mai comunicativă, mai spontană. Trezeşte şi întreține interesul ascultătorilor față de ceea ce li se propovăduieşte, pentru că are un caracter personal. Ei văd efortul rostirii libere ca pe un act de prețuire şi respect din partea predicatorului, dar observă, totodată, respectul şi efortul față de actul omiletic în sine. În schimb, cuvintele citite devin, inevitabil, reci, monotone, expresii fără viață, cenuşii, impersonale;
- În predica rostită liber, chiar cu inerentele sincope şi imperfecțiuni, cuvântătorul are o mai largă libertate de mişcare: poate „ad hoc" schimba ori adăuga ceva, poate recurge la o idee sau formulă „surpriză", izvorâtă dintr-o fulgerătoare inspirație de moment etc.

XI.1.2. Memorizare verbală şi reală. Improvizația. Rostirea liberă a predicii presupune, implicit, o bună stăpânire a textului, redactat anterior conform planului specific

1 Două prelegeri (patru ore de curs).

fiecărui gen omiletic. Este momentul să ne întrebăm, aşadar: care este modalitatea optimă de stăpânire a conținutului predicii? Tratatele omiletice consemnează, în general, două opinii: memorizare mot-à-mot, numită **verbală** şi memorizarea ideilor/cuvintelor cheie, practic, reținerea firului principal, numită **memorizare reală**. Prima este recomandată începătorilor, deşi comportă câteva riscuri, deloc neglijabile. Din experiența noastră cu elevii seminarişti şi cu studenții teologi, pe care i-am pregătit să predice la Paraclisul Seminarului/al Facultății, notăm că majoritatea au preferat să memoreze integral textul redactat, dar cei mai mulți dintre ei au utilizat în timpul rostirii o schiță cu planul şi cuvintele ori expresiile „cheie".

a. Avantajele memorizării verbale:

- Elimină (ori cel puțin diminuează) teama de a nu stăpâni bine predica şi, în final, de a eşua;
- Prin memorizare, predicatorul începător are şansa agonisirii unui capital însemnat de cuvinte, expresii, idei etc., care se întipăresc în minte şi pot fi utilizate, după caz, şi în viitor;
- Memorizarea integrală sporeşte încrederea în sine, la fel cum învățatul pentru examene presupune reținerea întocmai a unor adevăruri/idei forță, care nu înseamnă neapărat „toceală", ci fidelitate față de anumite formulări paradigmatice. Şi cel care învață bine pentru un examen, şi cel care se pregăteşte conştiincios pentru o predică pleacă din start cu siguranța şi încrederea pe care n-o pot avea cei superficiali;
- Notăm aici şi remarca interesantă a lui Fred Craddock, un bun teoretician al predicii: *Învățarea predicii se aseamănă cu învățarea unui cântec: când îți aminteşti melodia cuvintele vin de la sine, pentru că formează un corp unitar, dar să regăseşti un singur vers fără melodie este aproape imposibil. În cele din urmă, secretul memorării unei predici este cunoaşterea ritmului şi a melodiei* (*Prêcher…*, p. 222).

b. Dezavantajele (riscurile) memorizării verbale, spuneam mai sus, nu sunt deloc neglijabile:

- Memorizarea integrală a predicii pentru a o rosti mot-à-mot nu-l scuteşte de emoții pe predicator. Dimpotrivă, face loc, inevitabil, temerii că va sări vreun pasaj important, ori se va bloca pur şi simplu, la un moment dat;
- Rostirea mecanică a predicii, ca pe o poezie, fără nici un alt efort suplimentar, nu trece neobservată de ascultători. Iar o eventuală poticnire, de asemenea. Mai mult: în cazul predicatorilor începători, poticnirea duce automat la panică, spre neliniştea şi dezamăgirea ascultătorilor;
- Daca memorizarea verbală este admisibilă, totuşi, începătorilor, contându-se pe o bună memorie la tinerețe, este total contraindicată predicatorilor mai vârstnici, deoarece spre bătrânețe puterea memoriei scade şi momentele de „suspans", cu frecvență sporită, pot deveni de-a dreptul jenante, chiar penibile.

c. Memorizarea „reală" presupune reținerea succesiunii ideilor principale, inclusiv a unor cuvinte şi expresii „cheie", pentru fiecare parte a predicii, de la început până la final. Evident, ideile nu vor fi redate neapărat cu aceleaşi cuvinte cu care au fost formulate în scris, iar pentru cuvintele şi expresiile „cheie" se poate recurge deseori la sinonime. E adevărat că memorizarea reală are eficiență la amvon mai ales în cazul predicatorilor care au acumulat o experiență minimală (2-5 ani). Iată câteva dintre **avantajele memorizării reale**:

- Oferă predicatorului mai multă libertate, decât în cazul memorizării şi rostirii mecanice. *Predica este un act de creație, nu de compilație*. În timpul rostirii, odată cu prezentarea adevărurilor fundamentale din Sfânta Scriptură şi din învățăturile Sfinților Părinți, predicatorul poate aduce şi anumite mărturii personale, din

experiența sa pastorală, poate evoca fapte şi întâmplări cotidiene din viața cetății şi a enoriaşilor etc. Evident, cu măsură şi tact. Î.P.S. Bartolomeu Anania, recunoscut unanim ca un predicator model, face chiar o confesiune în acest sens: „Jumătate din ce vă vorbesc construiesc acasă printr-o meditație de unul singur, într-un plan, iar jumătate se construieşte aici, în acest amvon, pentru că obişnuiesc să mă uit în ochii ascultătorilor şi jumătate din ceea ce vorbesc creşte din ochii lor…" (*Meditație la prima săptămână din Postul Mare…*, Apud V. Nemeş, „Aspecte din activitatea omiletică a Arhiepiscopului Bartolomeu Anania", la Ştefan Iloaie, Radu Preda, *Logos. Arhiepiscopului Bartolomeu al Clujului la împlinirea vârstei de 80 de ani*, Editura Renaşterea, Cluj-Napoca, 2001, p. 149);

- Ferit de neajunsul recitării mecanice, predicatorul este mai puțin expus riscului de a se încurca. Stăpân pe şirul ideilor şi al legăturii logice dintre ele, va găsi întotdeauna cuvintele potrivite pentru o rostire frumoasă şi persuasivă.

d. Dezavantajele memorizării reale nu au dimensiunile celei verbale, dar nu trebuie trecute cu vederea:

- Predica, în ansamblul ei, poate părea mai puțin sistematică, deoarece intră în ecuație improvizațiile de moment;
- Stilul predicii memorizate „real" poate fi mai puțin ales, întrucât predicatorul apelează la cuvintele şi expresiile care-i vin în minte, neavând timpul necesar pentru o selecție pe criterii literare;
- Neavând bine întipărită cronologia reperelor principale, poate sări peste unele de importanță majoră în iconomia de ansamblu a predicii. În asemenea cazuri, după ce a încheiat, predicatorul poate trăi clipe de regret profund.

e. Sugestii pentru o memorizare eficientă şi o rostire persuasivă. Comparând avantajele şi riscurile celor două tipuri de memorizare, socotim utile câteva sugestii practice:

- Pentru predicatorul începător se recomandă redactarea completă a predicii şi încercarea de a o memoriza integral. Textul predicii nu trebuie să fie prea lung, ca să poată fi uşor asimilat (cât să se încadreze în aprox. 12-15 min.). Va extrage, apoi, o schiță de o singură pagină, pe care va nota cuvinte „cheie", expresii şi date, în ordine cronologică, eventual folosindu-se de numerotare, majuscule, sublinieri, culori etc. Totul pe o singură pagină, pe care o va duce într-o carte (copertă) până la amvon, iar apoi o va aşeza pe tetrapod (pupitru) în aşa fel încât s-o poată vizualiza tot timpul;
- Memorizarea trebuie să înceapă din timp, nu lăsată pe ultimul moment. Psihologic vorbind, orice amânare atrage automat teama de a nu mai avea timp „suficient". Teama conduce, apoi, la panică, iar panica la blocaj;
- La început, memorizarea se va face după textul integral, iar exercițiile finale după schița de o pagină;
- Rostirea din timpul exercițiilor de memorizare e bine să fie făcută cu intensitatea obişnuită a vocii şi chiar însoțită de gesturi, ca şi cum s-ar afla în fața credincioşilor;
- Exersările pot fi şi înregistrate cu un reportofon. Ascultând, apoi, înregistrarea, predicatorul, ca un cântăreț de operă ori un actor de teatru, îşi poate corecta eventualele greşeli de dicție, poate schimba accentul în frază, poate ridica ori scădea înălțimea tonului etc.;
- Pentru predicatorii cu o anumită vechime e suficientă redactarea directă a schiței/planului, tot pe o singură foaie, pe care e bine s-o aibă în față, chiar dacă nu se vor folosi deloc de ea;

- Predicatorii cu experiență notabilă ştiu, desigur, ce cale să aleagă de fiecare dată, dar fixarea unei teme, a unei strategii minimale şi a unui plan general reprezintă măsuri obligatorii. Iată ce mărturiseşte IPS Antonie în această privință: „Predicatorul trebuie să treacă prin fazele de meditație asupra temei. Fiecare predică trebuie să fie gândită, înainte de a fi rostită. Jaloanele ei trebuie fixate în minte în timpul pregătirii. Ce puțin din ajun. Nu se poate predica la întâmplare, pe idei care vin în timpul vorbirii. Mai vin şi din acestea, dar scheletul predicii trebuie fixat din vreme în minte. Odată avute jaloanele, e uşor să şi improvizezi pe loc, în funcție de percepția pe care o ai privindu-ți ascultătorii…" (*Preotul în Biserică…,* p. 183);
- Minutele dinaintea urcării în amvon sunt determinante pentru un început bun şi, apoi, pentru un parcurs reuşit. Respirația adâncă, apoi câteva clipe de reculegere, relaxare, rugăciune şi o ultimă vizualizare atentă a schiței sunt măsuri deosebit de benefice. E recomandabil să fixăm mai ales începutul: primele cuvinte, practic, primul reper al schiței;
- Este util să ştim cum procedăm în cazul în care, în timpul predicii, pierdem şirul expunerii şi nu ne amintim un cuvânt „cheie", ori ideea următoare. Întâi de toate, ne păstrăm calmul. Bine sa spus că a păstra calmul în vreme de primejdie înseamnă a câştiga jumătate din victorie. Depăşirea unui astfel de moment nu are o rețetă universal valabilă. Pentru începători, schița de pe tetrapod (pupitru) este salvatoare: în câteva clipe poți vizualiza cuvântul ori fraza cu pricina. Cei care nu vor să apeleze la schiță vor trece pur şi simplu peste ceea ce nu-şi amintesc şi vor continua cu informația următoare. Ceea ce am uitat pe moment, ne poate reveni uneori în minte ulterior şi, cu acelaşi calm, vom rosti apoi în mod firesc. Astfel de blocaje sau lapsusuri pot fi depăşite adesea şi prin scurte improvizații „ad hoc".

f. Improvizația. A predica fără o pregătire prealabilă, adică *a improviza*, este total contraindicat începătorului. Chiar dacă este rugat insistent să vorbească, e preferabil să-şi atragă reproşuri pentru refuz, decât să-şi agonisească ruşine pentru o rostire bâlbâită. Alta e situația în cazul unui predicator cu vechime, desigur. Însă, „quod licet Jovi, non licet bovi". Un violonist experimentat îşi poate permite să improvizeze din când în când, dar „improvizația" lui vine după ani îndelungați de efort, în care nu şi-a îngăduit decât accidental să se abată de la partituri şi note, pe care le-a reprodus de mii de ori, cu acuratețe, în cele mai mici detalii. Predicatorii avansați, după ani de propovăduire, acumulare de capital omiletic (expresii, idei, citate, abilități stilistice) pot accepta să urce în amvon şi fără să fi trecut prin etapele de pregătire obişnuită din ajun, dar nu în orice condiții. Pe bună dreptate, de aceea, improvizația a fost categorisită în două: *nepregătită* şi *pregătită*. Prima, fără nici o clipă de meditație ori strategie minimală, total contraindicată, pentru că duce la o expunere fără linie, fără precizie, cu fraze şi termeni care şchioapătă, cu „porumbei" neaveniți care pot ieşi din gură etc. Mai mult, vorbitorul, vrând cu orice preț s-o scoată la capăt, poate cădea în repetiții obositoare şi lungire excesivă, adesea disperată. Rezultatul va fi dezastruos!

În schimb, i*mprovizația pregătită* presupune măcar câteva minute (ori clipe) de reculegere, fixarea unei linii principale, cu aplicație, exemplu ilustrativ, încheiere concretă. Mai presus de toate, să fie atent (şi hotărât) să nu vorbească decât strictul necesar. Un cunoscut proverb, deşi simplu, poate fi de mare ajutor: *vorbeşti mult, greşeşti mult; vorbeşti puțin, greşeşti puțin.*

XI.3. Comunicare verbală şi non-verbală.

a. Comunicarea şi funcțiile ei. Înainte de a prezenta relația verbal-nonverbal şi importanța acestor noțiuni pentru predică, amintim aici, pe scurt, că termenul „**comunicare**",

potrivit prof. Mihai Dinu, semnifică „punere în comun a unor lucruri de indiferent ce natură” (*Comunicarea…*, p. 24-25; vezi amănunte în cap. „Predica, predicatorul şi ascultătorii”, la paragraful „Comunicarea cu ascultătorii”). Amintim, de asemenea, opinia filosofului Constantin Noica: *comunicare* şi *cuminecare (împărtăşire euharistică*) sunt termeni înrudiţi, chiar dacă diferă semantic (*Cuvânt împreună…*, p. 189). Prin predică se face o *cuminecare prin cuvânt*, după cum prin Sfintele Taine, are loc o împărtăşire euharistică, iar o bună comunicare cu ascultătorii înseamnă o *împărtăşire/cuminecare* de ambele părţi: credincioşii din cuvintele predicatorului, predicatorul din rostirile tainice şi semnalele credincioşilor.

Tehnic vorbind, **comunicarea verbală** reprezintă transferul de informaţii prin intermediul limbajului oral, între un **emiţător** şi **receptor/receptori**. În sens omiletic: transmiterea (propovăduirea) învăţăturii prin cuvântul rostit la amvon. Iar **comunicarea non-verbală** reprezintă un ansamblu de mesaje, care nu sunt exprimate prin cuvinte, dar care însoţesc şi completează mesajele comunicării verbale.

Funcţiile comunicării (prezentare selectivă). Studiile moderne ale ştiinţelor comunicării pot fi de mare utilitate pentru omiletica practică. De aceea, menţionăm aici câteva repere, mai ales cu scopul de a face trimitere la studiile de specialitate, întrucât limitele fireşti ale prelegerii noastre nu îngăduie detalieri. Bunăoară, lingvistul rus Roman Jakobson (1896-1982) s-a remarcat prin acurateţea şi pragmatismul analizelor funcţiilor limbajului, din care selectăm[2]:

- *Funcţia emotivă* sau *expresivă*, cu ajutorul căreia personalitatea oratorului îşi pune amprenta asupra comunicării prin conţinut, particularităţi stilistice şi abilităţi para-verbale;
- *Funcţia conativă* (lat. *conor, -ari, -atus sum = a se strădui, a încerca insistent să facă ceva*), *persuasivă* sau *retorică* vizează influenţarea stării psihice şi emoţionale a celor ce ascultă, dar şi obţinerea unui răspuns, adoptarea unui comportament în concordanţă cu scopul propus al predicii;
- *Funcţia poetică*, instrumentată prin anumite construcţii stilistice din arsenalul poetic. Utilizate cu măsură şi realism, anumite construcţii (formulări) poetice pot da predicii un plus de vioiciune, expresivitate şi frumuseţe;
- *Funcţia fatică* (lat. *fateor, -eri*, *fassus sum – a mărturisi, a recunoaşte, a admite*) sau *relaţională*, funcţie care confirmă sau recunoaşte viabilitatea contactului comunicativ. Cu ajutorul acestei funcţii, predicatorul poate verifica atenţia ascultătorilor, în special prin întrebări retorice: *nu-i aşa? observaţi?*, *nu credeţi?*, *înţelegeţi?* etc. Altfel spus, această funcţie evidenţiază importanţa implicării auditoriului în actul şi atmosfera discursului;
- *Funcţia metalingvistică* are ca obiect limbajul însuşi. Practic, o reflecţie asupra limbajului *cu ajutorul* limbajului. Predicatorul recurge la metacomunicare verbală în situaţia în care sesizează o asimetrie în receptarea mesajului său. Astfel, prin intermediul feedback-ului operează ajustarea care se impune în legătură cu secvenţa discursivă în cauză: scurte pasaje explicative, glosări, definiţii, sinonimii, parafraze, comentarii, explorări semantice, etimologii, reformulări, autorectificări, autoevaluări etc.

b. Comunicarea non-verbală include ansamblul de elemente care însoţesc şi susţin comunicarea verbală: ***vocalica, gestica, mimica, ţinuta vestimentară***. Toate intră în sfera acelui „actio”, foarte preţuit în retorica greco-romană. De aceea, în tratatele omiletice clasice,

2 Amănunte la Marius Daniel Ciobotă, *Discursul omiletic din perspectiva ştiinţelor comunicării*, teză de doctorat, elaborată sub coordonarea prof. Mihai Dinu şi pr. prof. Vasile Gordon (cotutelă), Editura Universitară, Bucureşti, 2012, pp. 185-192.

elementele incluse în sfera comunicării non-verbale sunt descrise la capitolul „acțiunea în predică”. De la retori celebri, ca Demostene, Cicero şi Quintilian, până la specialişti renumiți în Omiletică, ca R. P. Rambaud, Fred Craddock, Dumitru Belu, Grigore Cristescu, Nicolae Petrescu etc., întâlnim unanimitate în ceea ce priveşte convingerea că o „acțiune” adecvată poate spori efectul predicii, pe când neglijarea ei poate scădea drastic puterea de convingere, uneori în pofida unui conținut de substanță. Părintele Belu, citându-l pe Demostene, la întrebarea „care sunt primele trei condiții pentru un discurs reuşit?”, răspunde: *1. Acțiunea; 2. Acțiunea; 3. Acțiunea…* (*Curs…*, p. 603). Cicero, la rândul său, consemnează: „Oratorul face discursul clar, strălucitor şi plăcut, nu prin cuvinte, ci prin varietatea vocii, prin mişcarea corpului şi prin privire, întrucât au foarte mare putere, dacă sunt în armonie cu felul discursului…” (*Arta oratoriei…*, p. 43). Astfel, cu toate că în sfera oratoriei bisericeşti accentul cade prioritar pe conținut, nu trebuie neglijat nici suportul stilistic, nici cel non-verbal, care dau predicii frumusețe şi putere de convingere. Iar frumusețea, notează părintele Belu, *nu e ceva extrinsec învățăturii revelate, ci constitutiv. Dumnezeu nu e numai sfințenie, ci şi frumusețe. Chip al Lui, omul e şi el părtaş ființial la frumusețe… Una este să i se predice într-o formă epurată de atributele frumuseții, alta să i se înfățişeze în expuneri pline de strălucire, ritm şi armonie. Decojită de frumusețe, învățătura poate impresiona numai o parte a ființei ascultătorilor; învăluită în frumusețe, ea poate fi receptată cu mai multă putere, poate fi mult mai rodnică (Curs…,* p. 604).

Dar, pentru ca frumusețea să se materializeze, cuvântul de ordine trebuie să fie NATURALEȚEA. În toate: în voce, în gesturi, îmbrăcăminte etc. Dar şi simțul măsurii, pentru că, aşa cum minunat spune Sf. Isac Sirul, *măsura face orice lucru frumos.*

1. *Vocalica* sau *paralimbajul* reprezintă cea mai importantă parte a comunicării nonverbale, având în preocupare calitățile vocii şi modalitățile de întrebuințare: *tonul, volumul, timbrul, dicția/ritmul, pauze în vorbire*, dar şi elemente extralingvistice, ca *tuşitul, râsul, dregerea vocii*.

- *Tonul* înseamnă „felul în care urcă sau coboară glasul în timpul vorbirii”, iar *tonalitatea (intonația)* este „înălțimea caracteristică a unei vocale în scara normală a tonurilor*”* (DEX). Dacă în arta muzicală „tonul face muzica”, cum bine s-a spus, în arta oratorică tonalitatea adecvată poate favoriza o receptivitate sporită a predicii. Astfel, tonul cald, dulce, prietenos dezvăluie bunătate şi dragoste din partea predicatorului. Unul rece, sec, distant, dezvăluie reversul. Însă, intonația eficientă trebuie să fie variată. Cercetătorii în comunicarea orală sunt de părere că, cel puțin din trei în trei minute, tonul cuvântării trebuie schimbat, pentru a împiedica neatenția ascultătorului. Acelaşi ton pe întreg parcursul predicii va duce la monotonie, în consecință, la plictiseală. Trebuie evitate categoric, de asemenea, tonalitățile prea joase şi rare, ori prea înalte şi grăbite. Nu întâmplător se vorbeşte despre o armonioasă „melodie a vorbirii”, sau o „melodică a vocii”, în acelaşi sens al unei variații de ton. Asta nu înseamnă, însă, că trebuie să cădem în melodizare excesivă, sau să adoptăm un stil „cântat” al predicii, cum din păcate auzim pe alocuri. Predica nu se cântă, ci se rosteşte. Nu tonuri afectate, tânguioase, ci fireşti, sobre şi discrete. Sondajele de tip „feed-back” au condus, totuşi la câțiva indicatori sugestivi: o voce potrivit de joasă şi rară exprimă încredere şi implicare afectivă, calm şi demnitate; o voce prea înaltă, cu accente de stridență, indică nemulțumire, teamă, nervozitate, provocatoare de conflict; o voce tunătoare denotă severitate, iar o voce tăioasă indică emfaza, disprețul şi răceala în plan afectiv. Toate acestea ne arată că tonul şi tonalitatea individualizează predicatorul şi-l categorisesc automat în agreabil ori dezagreabil.

- *Volumul*, în sens vocalic, înseamnă *forța, intensitatea, amploarea sunetelor emise de o voce*. În predică, intensitatea vocii trebuie adaptată la acustica bisericii, dar şi la distanța dintre amvon şi cel mai depărtat ascultător. Desigur, volumul va fluctua în funcție de ceea ce predicatorul, în mod conştient, doreşte să evidențieze, dar această fluctuație, sau emisiune

vocală, vine oarecum spontan, ca rezultat al ideilor şi simţămintelor diferite pe care şi-a propus să le transmită. Însă, nu este admis, sub nici o formă, ca preotul „să strige" (să ţipe) în timpul predicii. Mai degrabă este recomandată metoda „conversaţiei amplificate", după cum opinează Bryan Chapell. Adică, se porneşte de la vocea normală dintr-o conversaţie obişnuită, apoi predicatorul intensifică treptat volumul, dar îşi păstrează tot timpul naturaleţea şi intonaţia firească (*Predicarea cristocentrică…*, p. 360). În unele momente vorbim mai tare, în altele mai încet, uneori recurgând şi la câte un cuvânt şoptit, dar fiind atenţi tot timpul să fim auziţi de toată lumea. Să luăm aminte că vorbitul mai tare nu înseamnă nicidecum să ţipăm[3]!

- *Timbrul* vocii înseamnă acea calitate specifică a unui sunet care permite ca el să fie distins de alt sunet. Timbrul plăcut este perceptibil mai ales în cazul cântării (o voce „timbrată" are o anumită ondulaţie la finalul frazei muzicale), dar prezenţa lui se resimte şi în timpul vorbirii. El este un dat, ca şi urechea muzicală. Slujitorul cu voce timbrată are un avantaj în timpul cântării, însă o anumită ondulaţie, fie şi mai puţin artistică, o poate cultiva şi cel care nu-o moşteneşte nativ. Iar consecinţele pozitive se vor răsfrânge şi la amvon. Să nu uităm: *poeta nascitur, orator fit!*

- *Dicţia* şi *ritmul.* Dicţia (numită şi „cadenţă") reprezintă ansamblul de reguli şi tehnici de pronunţare clară a cuvintelor, iar ritmul înseamnă viteza (*debitul*) în care ele se pronunţă. Dicţia şi ritmul sunt total interdependente: o dicţie limpede şi plăcută nu se poate obţine decât cu un ritm moderat, firesc. Dacă debitul cuvintelor este prea rar, se obţine un discurs dezlânat; dacă este prea iute, se ajunge la încălecarea cuvintelor, la „înghiţirea" unora etc., îngreuind enorm înţelesul, sau chiar denaturându-l. Dale Carnegie propune un exerciţiu interesant: „Încercaţi să pronunţaţi treizeci de milioane de dolari. Vorbiţi repede, fără a-i da importanţă, ca să pară o sumă mai mică. Rostiţi apoi treizeci de mii de dolari lent, afectat, ca şi cum aţi fi extrem de impresionaţi de sumă. Nu e aşa că cele treizeci de mii par mai multe decât cele treizeci de milioane?" (*Cum să vorbim în public...*, p. 96). În concluzie, dicţia trebuie să fie: *naturală*, potrivit cu firea şi temperamentul fiecăruia, nu forţată, nici afectată, nici căutând să imite pe cineva anume; *corectă*, conformă cu regulile ortoepice ale gramaticii; *variată*, adaptându-se permanent la conţinut şi la simţămintele pe care vrem să le exprimăm; *armonioasă*, echilibrată, adică nici prea rară (duce la plictisirea şi pierderea receptivităţii ascultătorilor), nici prea grăbită (îi lasă în urmă pe ascultători).

- *Pauzele* reprezintă cea mai simplă şi eficientă modalitate de a sublinia anumite cuvinte sau pasaje mai importante. Pot fi prevăzute fie la începutul unei fraze, fie la sfârşitul sau chiar în interiorul ei. Uneori pauzele sunt necesare pentru a da răgazul ascultătorilor să recepteze un adevăr mai profund, alteori se gândească ei înşişi, să caute răspunsuri, să-şi sondeze conştiinţa etc. Un moment de tăcere înaintea rostirii unui verset din Scriptură, spre exemplu, va crea linişte deplină pentru a fi auzit şi înţeles. În acelaşi timp, câteva clipe de tăcere după rostirea versetului respectiv, ori altei fraze mai dense în idei, răgazul necesar pentru o asimilare optimă. Atenţie, însă: pauzele, sau clipele de tăcere nu înseamnă „ăăă-urile" nici „îîî-urile" atât de neplăcute, pe care, din păcate, le auzim uneori…

- *Tuşitul şi dregerea vocii* intră în ecuaţia vocalicii, vrem-nu vrem, pentru că, uneori, tusea spontană şi dresul vocii nu pot fi evitate. În schimb, se pot face cu discreţie, cu minimum de zgomot, depărtându-ne şi de microfon, de la caz la caz. Preventiv, întreţinerea unei voci curate şi sănătoase, în care tusea şi dregerea survin doar accidental, se face prin exerciţii şi respectarea unor reguli de igienă, cum ar fi: evitarea răcelii; evitarea alimentelor/băuturilor foarte reci ori foarte fierbinţi; ferirea de oboseală excesivă şi de

---

3 Este instructivă, deşi plină de haz, păţania unui profesor de teologie, rânduit să predice la Catedrala Patriarhală pe vremea patriarhului Justin, povestită de însuşi profesorul în cauză (*nomina odiosa).* Din exces de zel, a vorbit cam tare. La sfârşit, în altar, patriarhul l-a apostrofat: "De ce ai ţipat la credincioşi? Ce-ai avut cu ei, mă? Ce ţi-au făcut?...".

vorbirea peste măsură (care duce la răguşeală), dar şi eliminarea fumatului, a băuturilor alcoolice iritante („tării”) etc.

2. *Gestica* *omiletică* însumează ansamblul de mişcări ale corpului (în special ale mâinilor) pe care le face un predicator în timpul rostirii predicii. Împreună cu postúrile, mimica şi privirea, gestica aparţine disciplinei numită „kinezică”, ştiinţa care studiază mişcările corpului (gr. *κίνησις* – mişcare). În acest subcapitol vom urmări aspecte privind: *importanţa gesturilor; metode ale educării gesturilor; semnificaţii concrete; gesturi contraindicate (de evitat).*

- *Importanţa gesturilor* în timpul rostirii predicii este extrem de semnificativă. Corpul, în general, şi mâna, în special, are un limbaj propriu, iar acest „limbaj” nonverbal amplifică mesajele verbale, aduc un plus de informaţie semantică în discurs şi dinamizează auditoriul, contribuind efectiv la ridicarea gradului de persuasiune. Atenţionăm, însă, că în timp ce o totală imobilitate a mâinilor unui predicator, spre exemplu, va diminua drastic efectul discursului său, o gesticulaţie hiperactivă şi excentrică va afecta receptivitatea faţă de mesajul omiletic, acţionând ca o formă de bruiaj. Mâinile şi degetele, parte semnificativă a corpului uman, se transformă adesea în semne de punctuaţie şi acţionează efectiv ca accesorii vizuale în sprijinul textului. Trebuie să ştim că gestul nu ajută cuvântul decât dacă îl subliniază. Dacă îl contrazice, îl slăbeşte considerabil;

- *Metodele educării gesturilor omiletice* sunt, în general, comune cu ale mişcărilor liturgice, deloc întâmplătoare, dar nici întrutotul naturale de la început. Însă, prin exerciţiu liturgic ele devin proprii slujitorului şi se integrează firesc în cadrul cultului. Practic, gesturile nu se învaţă, ci se produc spontan; nu se fac mecanic, ci natural. Cuvintele de ordine pentru o autoeducaţie eficientă a gesturilor sunt: *naturaleţe, discreţie, măsură, bun-simţ*, *echilibru.* În acelaşi timp, gesturile trebuie să fie: *sobre* (evitându-se tot ce este inutil); *adevărate/autentice* (în armonie cu sentimentele şi ideile discursului); *frumoase* (în senul unei delicateţi şi armonii ale mişcărilor, evitându-se precipitarea de orice fel); *variate* (cu adaptare permanentă la conţinut);

- *Câteva semnificaţii concrete: mâna deschisă, cu palma în sus* exprimă sentimente plăcute; *deschisă, cu palma în jos,* sentimente neplăcute, când declinăm sau respingem ceva; *ambele palme deschise în sus*, cu privirea uşor ridicată spre cer, semnifică sublinierea unei evidenţe/realităţi pozitive incontestabile; *punerea mâinii la piept* arată că vrem să confirmăm ceva, ori că dorim să ne exprimăm umilinţa; *împreunarea mâinilor* se face când rostim o rugăciune (la finalul predicii, de ex.), dar şi când exprimăm un simţământ de durere; *capul* înclinat uşor în faţă denotă, în general, modestie din partea vorbitorului, dar, odată cu privirea lăsată în jos, exprimă simţăminte de tristeţe;

- *Gesturi şi postúri contraindicate (de evitat):* **a**. *Gesturi zgomotoase:* lovirea amvonului, ori a mesei; baterea palmelor; datul cu piciorul ori cu toiagul; **b**. *Gesturi excentrice*: fluturarea mâinilor; datul din mâna dreaptă (ca dictatorii comunişti); balansarea de pe un picior pe altul; balansarea pe vârfurile picioarelor (ca balerinele); încrucişarea braţelor.

c. *Postúri ale capului*: capul ţinut prea mult plecat dezvăluie timiditate excesivă, dat pe spate aroganţă, înclinat în laturi lâncezeală, ţeapăn şi nemişcat o oarecare duritate de caracter;

d. *Gesturi extrem de riscante*: *atingerea/frecarea nasului* induce bănuiala că vorbitorul minte, ori are ceva de ascuns; *atingerea şi potrivirea* frecventă a ochelarilor, semn de epatare; *încleştarea fălcilor şi a pumnilor* trădează nervozitate; *ridicarea pumnului,* semn de ameninţare; *trecerea mâinii prin păr*, ori, mai rău, *scărpinarea*, semn de impoliteţe gravă.

Să luăm aminte, de asemenea: nu se fac gesturi vehemente, când vorbim despre bunătate şi iubire, dar nici gesturi domoale, când vorbim despre judecata lui Dumnezeu. Iar când cităm din Scriptură ne abţinem de la gesturi.

3. *Mimica* (lat. „mimus” – *mim, actor*; gr. „μιμητής” - *imitator*) reprezintă ansamblul de modificări ale fizionomiei corpului care însoţeşte sau înlocuieşte limbajul verbal.

Termenul este asociat mai ales cu expresiile feței, de aceea avem în vedere mai ale mimica/expresiile părților feței: *fruntea, sprâncenele, gura, nasul, obrajii, bărbia* şi *ochii* (în mod special). Pentru reuşita unei predici, imaginea feței predicatorului este capitală. Predicatorul poate fi convingător, numai dacă are o față senină şi prietenoasă (*părintească*), care să exprime dragoste şi bunătate. O față morocănoasă şi încruntată îl face respingător, iar predica lui, fie cât de meşteşugit alcătuită, va fi un eşec. Specialiştii apreciază că omul poate afişa peste 10.000 de expresii faciale, iar în cadrul unui discurs destinatarii mesajelor petrec 90-95% din timpul comunicării privind fața vorbitorului, restul minoritar al timpului fiind dedicat observării celorlalte gesturi. Tot în cadrul „statisticilor" se înscrie şi adagiul relevant că *un zâmbet (sau o încruntare) comunică mai mult decât 1000 de cuvinte.* Vorbind despre mimica feței vorbitorului, nu trebuie ignorate nici expresiile fețelor ascultătorilor, importante din punctul de vedere al feedbackului pentru predicator: privindu-i, poate să-şi regleze anumite elemente de conținut, atitudine, durată etc. Când vede fețele senine, destinse, privindu-l cu expresii de bucurie, predicatorul să ştie că este pe drumul cel bun. Dimpotrivă, când fețele sunt mohorâte, ochii plecați, sau privindu-şi ceasul, e semn că predica nu merge.

- ***Ochii/privirea*** trebuie să constituie un subiect de maximă atenție pentru predicator, pentru că în spatele privirii se află forțe tainice ale atracției, dar şi ale respingerii interpersonale. Expresia ochilor poate transmite o multitudine de stări sufleteşti: bucurie, tristețe, hotărâre, indiferență, blândețe, amenințare etc., iar simțămintele noastre se pot citi foarte uşor din felul privirii, ochii fiind numiți pe bună dreptate "ferestre ale sufletului", prin care noi vedem lumea şi lumea priveşte în noi. Adagiul latin „in oculis animus habitat" (*sufletul sălăşluieşte în ochi*) este cât se poate de sugestiv. Privirea senină, caldă, sinceră şi calmă dezvăluie un suflet bun, empatic şi apropiat, pe când una piezişă, mânioasă, ori tulbure, dimpotrivă, o fire aspră, neprietenoasă, confuză. Se recomandă ca predicatorul, pe cât posibil, să privească întreg auditoriul, în aşa fel încât fiecare dintre cei prezenți să se simtă văzut, fără a ne localiza cu insistență asupra cuiva, specialiştii considerând că *volumul de sentimente investit în mesaj este direct proporțional cu durata privirii vorbitorului către cei care ascultă.* Întrucât privirile unor credincioşi care urmăresc cu simpatie rostirea predicii sunt încurajatoare pentru predicator, socotim, totuşi, că este indicat a-i privi mai des, dar nu minute în şir şi nu doar pe ei. Altfel, credincioşii respectivi se vor simți stingheriți, fapt care nu va trece neobservat nici de către cei din jur. Odată cu aceste recomandări, trebuie să mai evităm: privirea în gol, pe deasupra credincioşilor; ochii pironiți prea des pe schița predicii de pe tetrapod (în cazul că avem o astfel de schiță); predicarea cu ochii închişi.

4. *Ținuta vestimentară* şi ***igiena corporală*** reprezintă un punct asupra căruia socotim de prisos a insista prea mult, rezumându-ne la observația că preotul trebuie să fie îmbrăcat în odăjdii îngrijite, deopotrivă, la sfintele slujbe şi în timpul predicii. Nu murdare, zdrențuite, şifonate, prea mari sau prea mici. Părul, barba, dinții, unghiile, încălțămintea, sunt de asemenea elemente care trebuie îngrijite cu atenție, întrucât un predicator tuns neglijent, nepieptănat, cu dinții stricați, cu unghiile netăiate (sau cu unghie mare la degetul mic!), cu pantofii murdari etc., trezeşte dezgust în fața ascultătorilor. Cât ar fi predica de bună, rostită de către un preot neglijent sub acest aspect nu-şi va împlini menirea. Trebuie eliminat categoric, de asemenea, obiceiul unor confrați de a purta ghiul pe unul din degete. Gestul este şi de prost gust şi sfidător: în timp ce mulți dintre credincioşi abia îşi pot asigura pâinea traiului zilnic, "păstorul" lor se afişează cu podoabe de aur! Asta nu însemnă, însă, că nu poate purta inelul de logodnă, dacă este căsătorit. Trebuie să mai facem o precizare privind veşmintele de slujbă/predică. În ultima vreme, magazinele bisericeşti (şi nu numai) ne prezintă o gamă extrem de variată de veşminte, însă nu toate pot fi numite „liturgice". Unele seamănă, din nefericire, cu nişte pijamale, ori cămăşi de noapte împestrițate, altele abundă de culori şi lamé sclipicios, asemănându-se mai mult cu ouăle de Paşti, ori cu hainele de paradă, decât cu veşmintele preoțeşti. Trebuie evitate categoric! După cum trebuie evitată şi

achiziționarea excesivă de veşminte noi, chiar cu aspect „liturgic”, pentru ca preotul să nu se transforme în prezentator de modă, manifestând ostentație şi opulență. Banii enoriaşilor trebuie canalizați şi spre atâtea alte obiective, la fel de importante din punct de vedere liturgic. Asta nu înseamnă, desigur, că nu se va preocupa să înnoiască garderoba atunci când se impune acest lucru.

XI.4. RECEPTAREA PREDICII. Raportul predicator - ascultători (*emițător-receptori*). În prelegerea „Predica, predicatorul şi ascultătorii”, odată cu elementele legate direct de aceste noțiuni, au fost creionate şi câteva aspecte privind relația predicator-ascultători, mai ales când s-a vorbit despre comunicare. Este important să analizăm, fie şi pe scurt, acest raport, pentru că reuşita în sine a predicii este direct proporțională cu valoarea şi calitatea lui. Ascultătorii predicii nu doar aud cuvintele rostite de predicator, ci trebuie să le înțeleagă, să le „traducă” şi să le integreze în propria conştiință. Este interesant să observăm câteva dintre sinonimele termenului „ascultător”: destinatar, auditor, receptor, interlocutor. Ultimele două ne facilitează înțelesul sensului profund al actului omiletic: pe de o parte, faptul că ascultătorul atent primeşte, *receptează* mesajul (lat. „recipio” – *a primi, a admite*), pe de altă parte, faptul că el este partener de „dialog” (evident, un dialog tainic, dar real), nu doar un aparat pasiv de înregistrare a mesajului. În timpul predicii, între predicator şi ascultători se realizează instantaneu o relație interpersonală: nu doar credincioşii ascultă, ci şi predicatorul, întrucât ascultătorii înşişi „vorbesc” prin semnale şi indicii de natură nonverbală (expresii faciale şi oculezice, postùri şi manifestări fizice discrete, ca reflecții ale variațiilor stării de receptivitate), iar predicatorul trebuie să fie receptiv, la rândul său, față de aceste semnale. Aşadar, raportul optim dintre predicator şi ascultătorii săi presupune o receptivitate maximă de ambele părți. Utilizând limbajul metaforic al Noului Testament, precizăm că pentru o receptare optimă este nevoie de un „semănător” conştiincios, dar şi de un „pământ bun”, care să rodească. Receptarea ideală este favorizată în special de trei factori decisivi*: **mesaj** persuasiv, **cod** lingvistic comun* şi ***context** corespunzător*.

- *Mesajul* omiletic conține un ansamblu de învățături şi simțăminte transmise de predicator către ascultătorii săi, atât pe cale verbală (*cuvinte*), cât şi nonverbal (*gesturi, mimică, atitudine, ținută vestimentară* ş.a.). Practic, un „univers” de idei, gânduri, opinii, imagini, emoții;
- *Codul lingvistic comun* este principalul instrument al transmiterii şi receptării mesajului omiletic. Propriu-zis, *o limbă istorică anume*, în cazul nostru, limba română. Chiar în vremurile în care cultul se desfăşura în latină, greacă, ori slavonă, predica şi spovedania erau în limba română, cea înțeleasă de popor. Trebuie să menționăm că, practic, codul lingvistic poate fi „restrâns”, sau „elaborat”. Pentru o receptare optimă, fondul lingvistic trebuie să fie comun, înțeles de ambele părți, cu uşoare diferențieri: în parohiile rurale, codul va fi mai restrâns, ținându-se seama şi de nuanțele dialectale, în cele de la oraşe mai elaborat, fără a se depăşi anumite limite. În principiu, un limbaj comun, *simplu*, fără a fi deloc „simplist”;
- *Contextul* reprezintă ansamblul de elemente în interiorul cărora are loc prezentarea predicii: *spațiu, timp, eveniment, categorii sociale*. Primelor trei elemente li se asociază termenul „liturgic”: *spațiul liturgic – biserica; timpul liturgic – cel fixat în calendar (potrivit anului liturgic); eveniment liturgic – sfintele slujbe*. Categoriile sociale din biserici, sunt dintre cele mai diverse posibile… Această realitate creează una dintre cele mai mari dificultăți pentru predicator: în procesul de comunicare omiletică, el este unul, iar ascultătorii sunt „n” individualități diferite. De aici şi subiectivismul (firesc) al receptării: fiecare percepe mesajul potrivit simțămintelor proprii (de bucurie, tristețe, împliniri, neîmpliniri etc.), unice în felul lor.

XI.5. Feedbackul şi importanţa valorificării lui.

Noţiunea de „feedback” („feed” – *a hrăni*; „back” – *spate, înapoi, din urmă;* „feedback”: *retroacţiune, conexiune inversă)* aparţine, practic, domeniului ciberneticii, desemnând o metodă de control al unui sistem prin reinserţia rezultatelor performanţei sale precedente *(DEX)*. Termenul este utilizat tot mai mult, însă, şi în Ştiinţele Educaţiei, inclusiv în Catehetică şi Omiletică, în scopul de autoreglaj al prestaţiei la amvon. Ca sinonime pentru „feedback”, dicţionarele indică termenii *răspuns, reacţie, receptare, comentarii, critici, revizuire.*

Pentru predicator, feedback-ul reprezintă, astfel, un ansamblu de măsuri pentru ajustarea prestaţiei oratorice, în urma observării efectelor predicilor sale asupra ascultătorilor.

În acest proces au loc, practic, trei acţiuni, strâns corelate: *constatare* (*diagnoză*), *prescripţie* (*prognoză*) şi *intervenţie (reglare/ajustare)*. „Constatarea” (cu diagnoza aferentă) poate fi personală, ori cu ajutorul cuiva foarte apropiat (soţia, copiii, fraţi, surori, prieteni, colegi de altar etc.). Bunăoară, cineva îi spune predicatorului, cu discreţia necesară, că ultimele predici au fost… prea lungi. În consecinţă, au atras reacţii negative din partea ascultătorilor. E un diagnostic neplăcut, desigur, însă real. Pentru a rezolva situaţia, predicatorul păşeşte în faza de „prognoză”: dacă va mai vorbi peste limitele psihologice admise, relaţiile cu enoriaşii se pot deteriora; dacă, în schimb, va rosti predici mai concise, bine încadrate în timp, se va intra în normalitate. „Intervenţia” (*reglarea, ajustarea*) se impune de la sine. Tot aşa cu privire la temele dezvoltate, la genurile predicii, la conţinuturi, la volumul şi tonul vocii, la gestică etc.[4].

Trebuie făcută menţiunea că predicatorii experimentaţi pot realiza cei trei paşi chiar în timpul predicării. Preocupat să-şi rostească predica pregătită, nu va ignora, concomitent, reacţiile ascultătorilor, care pot fi „citite” din expresiile feţelor, din gestică, din întreaga lor „acţiune”. Cicero vorbeşte de un anumit “miros” al oratorului, cu ajutorul căruia el poate să-şi dea seama ce gândesc, ce aşteaptă, ce vor sau ce nu place ascultătorilor săi. În acest caz, vorbim de un *auto-feedback* prin care vorbitorul, observându-şi propria atitudine, dar şi efectele comunicaţionale, îşi evaluează prestaţia discursivă, având astfel posibilitatea autoreglării şi îmbunătăţirii propriei performanţe.

În loc de concluzii la acest paragraf, reproducem remarca deosebit de realistă a lui John Fiske: „*Feedback*-ul îl ajută pe vorbitor să-şi ajusteze performanţa la nevoile şi răspunsurile audienţei. Vorbitorii buni sunt sensibili, în general, la *feedback*. Vorbitorii pompoşi, dominatori şi plictisitori reuşesc să-l elimine!” (*Introducere în ştiinţele comunicării*…, p. 40).

XI.6. Rezistenţa la persuasiune. Despre acest concept am vorbit în treacăt şi în capitolul al VIII-lea, în contextul prezentării pastoralelor chiriarhale, ca gen omiletic distinct. Revenim aici cu detalii, raportate la toate genurile predicii aflate în uz, vizând două obiective: a. Fenomenul de rezistenţă la persuasiune; b. Tehnici de eliminare (depăşire).

a. „Rezistenţa la persuasiune” este o reacţie de respingere din partea unor ascultători, atunci când sunt supuşi actului de persuadare/convingere. Prin studii diverse, cercetătorii şi-au dat seama că rezistenţa la persuasiune reprezintă un gest reflex, automat şi neconştient, pe care, în general, orice om îl manifestă când simte că este pe cale să fie persuadat. Cauza principală a acestei reacţii e generată de instinctul de conservare, care presupune o atitudine defensivă la orice fel de schimbare. Adesea, opoziţia la persuasiune se

4 Într-o parohie din Ardeal, un paraclisier („făt”) i-a mărturisit odată preotului: „Părince, ştiţi cân’ ne place predica dumnevoastră cel mai tare? Cân’ voroviţi din Vangelie!”. E limpede că omul a vrut să spună: când ne explicaţi Evanghelia şi nu când vorbiţi despre lucruri ce nu ţin de ea…

datorează acțiunii de *contra-argumentare*, pe care orice individ o manifestă în procesul de percepție. Sunt cazuri când această reacție de opoziție nu este foarte evidentă. Spre exemplu, în cazul în care relația dintre cel care vorbeşte şi cel care ascultă este una mai strânsă, rezistența manifestată de ascultător se diminuează. În schimb, când un predicator se află în situația de a vorbi pentru prima oară în fața unei comunități, nu trebuie să ignore existența acestei opoziții. Fenomenul poate fi întâlnit chiar şi atunci când predicatorul (preotul) are un număr apreciabil de ani în acea comunitate. O introducere mai puțin reuşită, ori anumite idei mai puțin inspirate, ori alte motive (prea cald, ori prea frig în biserică etc.), determină auditoriul la o reacție sceptică, predicatorul simțind cum vorbele lui se lovesc parcă de un zid.

Acest concept al rezistenței la persuasiune nu este o noutate în predică sau în oratorie. Însăşi ideea de introducere (*captatio benevolentiae*) presupune crearea unei relații de apropiere între orator şi auditoriu, înainte de a expune efectiv argumentele. Chiar dacă ea nu a fost identificată şi studiată la nivel ştiințific, vechii retori şi predicatori creştini au intuit existența unei rezistențe din partea ascultătorilor şi au căutat mereu soluții pentru depăşirea acesteia. De exemplu, deşi Sfântul Ioan Gură de Aur anunța ascultătorii la începutul unei predici că „puține cuvinte sunt de trebuință să spun astăzi”, în final predica sa ajunge să se întindă pe un spațiu considerabil. Aparent paradoxal, chiar dacă Sfântul Ioan nu a reuşit să rostească o predică scurtă, cu siguranță a reuşit să depăşească *rezistența la persuasiune* şi să-i determine pe credincioşi să asculte cu maximă receptivitate.

b. Tehnici de eliminare/depăşire a rezistenței la persuasiune. Precizăm, mai întâi, că nu există rețete universal valabile. De ce? Pentru că fiecare predicator are şi cultivă o relație specială, personalizată, cu ascultătorii săi. Atent la valorificarea datelor ce țin de „feedback”, el va găsi automat şi modalitățile de îmbunătățire a tehnicilor de persuasiune. Experiența omiletică proprie şi destăinuirile unor confrați predicatori ne indică, totuşi, câteva mijloace de principiu:

- *Recursul la complimente* (tehnica „etichetării”). Este o tehnică derivată de la obiceiul foarte cunoscut de a face complimente, de a lăuda pe cineva, fie din considerație, fie pentru a obține favoruri. Mai exact, tehnica etichetării începe cu atribuirea de calități, caracteristici, atitudini etc. unor persoane, pentru ca apoi să fie emisă o solicitare în consecință. În predică, utilizarea de complimente era o practică frecventă în vechime. Mântuitorul Însuşi îi „complimentează” pe ascultători, atunci când spune: „Fericiți ochii voştri că văd şi (fericite) urechile voastre că aud!” (Matei 13, 16). Iar Sf. Ap. Pavel, în Areopagul din Atena, foloseşte cunoscuta expresie eufemistică: „Bărbați atenieni, în toate vă văd că sunteți foarte evlavioşi…” (Fapte 17, 22). De asemenea, dacă analizăm cu atenție predicile Sfântului Ioan Gură de Aur aproape că nu e cuvântare care să nu amintească în treacăt câteva complimente la adresa ascultătorilor. De exemplu, într-o predică la Sfintele Paşti, îi numeşte pe noii botezați: „Lăstare frumoase ale Bisericii, [...] flori duhovniceşti, [...] ostaşi ai lui Hristos!”.

Recursul la complimente nu trebuie să încalce, însă, una din regulile mari ale predicii: *predicatorul să nu-i linguşească niciodată pe ascultători*. Dar, rostite cu tact, cu măsură şi sinceritate, complimentele pot constitui, deodată, mijloace şi de încurajare şi de persuasiune. Bunăoară, la sărbătorile mari, ca Rusaliile şi Boboteaza, când slujba este mai bogată decât de obicei, preotul poate convinge la răbdare şi bunăcuviință prin expresii de genul: „Ați venit în număr atât de mare la biserică şi, cu toate acestea, a fost linişte deplină în timpul Sfintei Liturghii. Am convingerea că va fi la fel şi în continuare, la slujba specială pentru acest praznic împărătesc…”. Poate fi mult mai eficientă o astfel de „complimentare”, decât autoritarismul unor observații tăioase, de „paroh” care impune imperativ ordinea şi disciplina;

- *Crearea de imagini prin cuvinte*. Faptul că „o imagine face cât o mie de cuvinte”, nu mai reprezintă o noutate. Însuşi Mântuitorul Iisus Hristos a folosit cuvinte şi expresii imaginative: sămânța căzută pe pământ, comoara ascunsă în țarină, frumusețea crinilor

sălbatici, construirea casei pe piatră sau nisip etc. Cuvântul puternic, cuvântul-imagine permite ascultătorului să vizualizeze ceea ce i se spune. Predicatorul american Jerry Vines aminteşte un proverb arab care descrie acest fenomen într-un mod cu totul original: „Cel mai bun orator este cel care poate transforma urechea în ochi" (Jerry Vines, *A guide...*, p. 90). Tot el îndeamnă ca predicatorii să se străduiască să învețe să vorbească „limba imaginilor".

În predică tehnica poate da roade bune, mai ales dacă predicatorul este înzestrat cu un vocabular bogat şi poate apela cu uşurință la cuvinte care transmit imagini puternice. Să luăm ca exemplu o predică despre Iad şi Rai. Preotul poate alege acea povestioară arhicunoscută despre un călugăr care nu mai suporta suferința bolii şi îl roagă pe Dumnezeu să-l izbăvească. Un înger vine la el şi îi propune una din două: fie să sufere trei ore în Iad, fie să mai stea un an pe pământ. Călugărul acceptă să petreacă trei ore în Iad, însă aici suferă chinuri cumplite şi îi pare că cele trei ore promise s-au transformat în veacuri. La rugăciunile sale fierbinți, un înger vine şi îl întreabă ce s-a întâmplat. „Trei ore ai spus că voi sta aici şi au trecut trei veacuri de când m-ai adus". „O oră abia a trecut de când ai venit". Auzind aceasta, călugărul îşi cere iertare şi se întoarce pe pământ, convins fiind că durerea şi chinurile iadului sunt incomparabil mai mari față de suferințele pământeşti (vezi Antonie Plămădeală, *Trei ceasuri în Iad*, Sophia, 2013). După o astfel de povestire, preotul poate evoca următorul exercițiu: „Imaginați-vă că sunteți în Iad, împreună cu călugărul acela. Că sunteți lângă el, că simțiți şi dumneavoastră căldura insuportabilă care vă împresoară, că buzele vi s-au uscat şi vă ard de parcă ați avea tăciuni aprinşi pe ele. Că prin vene simțiți că vă curge lavă în loc de sânge. Că setea e aşa de mare că pentru o picătură de apă ați fi în stare să vă dați chiar şi casa în care locuiți. Aşa vor fi chinurile iadului. Şi nu pentru o clipă, cât v-ați putut imagina acum. Şi nici pentru o oră, ca pentru călugărul acela. Ci pentru totdeauna!".

Acest exemplu se înscrie în şirul tehnicilor intuitive, aplicate mai ales prin intermediul digresiunilor (*povestioare, pilde* etc.), despre care am vorbit în cadrul planului predicii (*a se vedea*), cu efect remarcabil, atât pentru o binevenită „respirație" în cursul expunerii, cât şi pentru eliminarea unor posibile rezistențe la persuasiune;

- *Utilizarea termenilor harismatici*. Întrebat odată ce părere are despre felul cum predică părintele lor, un țăran a răspuns: „Minunat, *are cuvinte!*". A vrut să spună, adică: *are un limbaj frumos, are expresii convingătoare.* Este foarte important, de aceea, să ne alegem bine cuvintele/expresiile, atunci când vrem să exprimăm o idee. Părintele Galeriu avea mereu pe masa de lucru, între altele, *Dicționarul de sinonime*. Se înțelege, pentru ca să aleagă, la nevoie, cuvântul cu sensul cel mai potrivit şi convingător într-un caz sau altul. Una este să spui, bunăoară: „La Lumina au mers Hristoase, *cu picioare vesele,* Lăudând Pastile cele veşnice…" (vezi *Canonul Învierii, V*), alta să zici „cu picioare repezi…". *Cuvintele sunt delicate ca porțelanul*, spune predicatorul englez James Black. *Cine le rosteşte la întâmplare nu va reuşi să facă decât un zgomot neplăcut* (*The mystery of preaching*, London, 1924, p. 105). În predică, termeni harismatici sau cu valoare foarte mare pentru credincioşi ar putea fi considerați următorii, spre exemplu: *vindecare* sau *tămăduire, liniştire (sufletească), pace, iertare, nădejde (optimism), reuşită, curaj, iubire* etc. La polul opus se situează adjectivele care nu au o utilitate precisă, nu au un conținut exact, nu descriu nimic, ci sunt folosite doar pentru a masca lipsa de pregătire într-un anumit domeniu, ca de exemplu aceste adjective, numite „leneşe": *extraordinar, minunat, excepțional, fabulos, formidabil, memorabil* etc.

- *Atitudinea sinceră şi deschisă a predicatorului prin folosirea unor mărturii personale.* La o primă vedere, să dezvălui în public din secretele personale pare un gest deplasat, total nepotrivit. Totuşi, specialiştii în comunicare promovează intens această modalitate de a învinge rezistența la persuasiune a ascultătorilor. Mărturisirile personale au darul de a depăşi obstacolele pentru că reuşesc să stabilească o punte afectivă între vorbitor şi public, până la stabilirea unei relații de apropiere sau prietenie, dat fiind că dezvăluirea de

secrete e specifică prietenilor sau persoanelor foarte apropiate emoțional. Dar, pentru a folosi cât mai eficient această tactică se recomandă următoarele:

1) dezvăluirile nu trebuie să depăşească pragul bunului simț, adică să nu implice chestiuni care țin strict de viața intimă a preotului, ori a familiei sale;

2) mărturiile personale, bine alese, vor fi însoțite de un grad maxim de sinceritate, fără nici un iz de laudă, ci mai degrabă cu recunoaşterea unor slăbiciuni şi neputințe omeneşti. „Cine este slab şi eu să nu fiu slab? Cine se sminteşte şi eu să nu ard?" – mărturiseşte Sf. Ap. Pavel (II Corinteni 11, 29). Pe urmele lui, Sf. Ioan Gură de Aur spune că tocmai de aceea Dumnezeu nu a ales predicatori dintre îngeri, care sunt deasupra firii noastre şi nu cunosc slăbiciunea, ci dintre oameni, muritori şi cu slăbiciuni, ca să aibă frâu limbii şi să nu mustre peste măsură (*Omilia despre predică*, Migne, PG, 50, 654);

- *Prezentarea predicatorului de către o persoană cu autoritate* – reprezintă un mijloc aplicabil mai ales în cazul noilor slujitori instalați în parohii. De obicei, acest oficiu îl îndeplinesc părinții protoierei, in numele episcopului eparhiot, iar citirea documentului de numire în parohie, la care să se adauge o scurtă caracterizare encomiastică, are întotdeauna efectul necesar în sprijinul autorității pastorale a noului preot.

*

În sinteză, tehnicile de persuasiune pot fi categorisite în trei grupe: *argumentative, psihologice şi emoționale.* Odată cu cele prezentate mai sus, punctăm aici câteva tehnici cu un grad mai mare de practicitate, pe schema celor trei grupe:

1. *Tehnicile argumentative* trebuie să apeleze, prioritar, la Scriptură şi Sfinții Părinți. Când preotul deschide Sfânta Carte şi citează din ea, cuvântul capătă greutate maximă. De aceea, se recomandă ca la predică preotul să aibă Scriptura în mână, dacă nu întotdeauna, cât mai des posibil. De asemenea, recursul la învățături/sintagme/apoftegme ale Sfinților Părinți este de mare efect, mai ales atunci când se citează direct din surse (ori este pomenită sursa exactă), ca atare;

2. *Tehnicile psihologice* au în vedere câteva metode verificate de specialiştii în comunicare: *T. asocierii, T. reciprocității, T. negocierii, T. placebo, T. obținerii tacite a unor făgăduințe* etc. Câteva exemple:

a. *Tehnica asocierii*: trimitere la personaje emblematice din istoria Vechiului sau Noului Testament pentru a întări anumite virtuți. De exemplu: Moise era elogiat pentru *bunătate*, împăratul David pentru *pocăință*, iar dreptul Iov pentru *răbdare*. Mântuitorul însuşi argumentează lucrarea proniei lui Dumnezeu amintind de bogăția şi luxul vestimentar al lui Solomon, care însă nu depăşeşte frumusețea crinilor de pe câmp (Matei 6, 28-30);

b. *Tehnica reciprocității*: într-o predică la Evanghelia despre bogatul căruia i-a rodit țarina Sfântul Vasile cel Mare spune următoarele: „El (Dumnezeu) adapă cu ploi pământul care este cultivat de mâinile celor lacomi, trimite soarele ca să încălzească semințele şi să înmulțească roadele din belşug. Şi toate câte vin de la Dumnezeu sunt asemenea: starea potrivită a pământului, buna întocmire a văzduhului, îmbelşugarea semințelor, împreună lucrarea boilor şi a tuturor celor care ajută la lucrarea pământului" (*Omilie la cuvântul Evangheliei Sfântului Luca, „voi strica jitnițele mele şi mai mari le voi zidi", şi despre lăcomie)*. Iar pentru a accentua că bunătății lui Dumnezeu trebuie să răspundem tot cu bunătate, Sfântul Vasile arătând răutatea cu care răspund unii: „Ce fel sunt cele care vin de la om? Josnicia purtării, ura față de om, greutatea de a dărui…" (*Ibidem*);

c. *Tehnica negocierii*. Sf. Ioan Gură de Aur propune o astfel de „negociere" pentru mintea ascultătorilor: „Săptămâna are şapte zile [...]. Dumnezeu ție ți-a dat şase, iar Lui i-a rămas una. Dar nici în această singură zi nu vrei să te desparți de grijile cele lumeşti. [...] Dar pentru ce vorbesc de ziua întreagă? Fă şi tu cu ceasurile acestei zile ce-a făcut văduva aceea cu milostenia. A aruncat doi bănuți în cutia templului şi a atras asupra ei bunăvoința lui

Dumnezeu. Fă şi tu tot aşa. Dă-i lui Dumnezeu două ceasuri din zi şi vei aduna în casa ta câştigul a mii de zile" (*Predici la sărbători împărăteşti…*, p. 34);

d. *Tehnica Placebo*, preluată din medicină (*placebo* – viit. vb. latin de la *placeo, placere* - *voi plăcea*, *voi fi plăcut/agreabil*): utilizarea unei pastile inactive, dar care sugerează însănătoşirea, starea de bine. Bunăoară, soldaţii americani, în Războiul din Coreea, au primit pastile de zahăr în loc de morfină. Efectul: aproximativ 25% dintre ei au relatat o ameliorare semnificativă a durerilor. În predică, „placebo" nu înseamnă „păcălirea" ascultătorilor, sau rostirea celor ce vor ei să audă, ci inocularea unor gânduri şi simţăminte pozitive şi încurajatoare. De pildă, recomandarea metaniilor, mari şi mici: „Să facem metanii, atât cât poate fiecare! Pe de o parte, ele sunt semn de pocăinţă, de recunoaştere a păcatelor, pe de alta, ne aduc şi nădejdea îndreptării, nu numai trupeşti, ci şi sufleteşti. Mai mule metanii va însemna, de fapt, mai puţine drumuri la doctori şi psihologi…";

e. *Obţinerea (tacită) a unor făgăduinţe*. La fel ca în cazul tehnicilor prezentate până acum, exemplele indică utilizarea (şi utilitatea) metodei. Dorind, de pildă, să-i întărească pe credincioşi în bunul obicei de a nu lipsi de la Liturghie în duminici şi sărbători, predicatorul întreabă retoric: câte zile şi ceasuri are o săptămână? Şapte zile şi 168 de ore… Din acestea, nu o zi întreagă, ci doar câteva ore le dedicăm Sfintei Liturghii. Minimalizându-se efortul, prin comparaţie, credinciosul receptiv face o făgăduinţă tacită: „Negreşit voi fi mereu la biserică. E vorba doar de câteva 2-3 din cele 168!". În acelaşi sens, predicatorul întreabă: „Câte ore, cu aproximaţie, mergem la cumpărături, stăm la televizor, la calculator etc.? Multe, desigur. La biserică şi la rugăciune, în general, se cuvin măcar câteva ore pe săptămână". Un angajament benefic pot face credincioşii în sufletele lor mai ales atunci când se face apel la cuvintele de conştientizare ale Mântuitorului: „Trebuie să fac, până este ziuă, lucrările Celui ce M-a trimis pe Mine; că vine noaptea, când nimeni nu poate să lucreze…" (Ioan 9, 4). Apoi, preotul precizează: „Ziua – timpul vieţii; noaptea – pragul morţii".

3. *Tehnicile emoţionale* fac apel la resorturile cele mai intime ale sufletului. Slujitorii amvonului trebuie să predice mereu din toată inima, cu bucurie, emoţie şi entuziasm, nu ca şi cum ar îndeplini o obligaţie săptămânală. Prin rostirea sa, predicatorul nu transmite doar cunoştinţe (învăţături), ci şi simţăminte, emoţii, convingeri. Literatura noastră omiletică beneficiază de un studiu excepţional în acest subiect, semnat de părintele Grigorie Cristescu, „Pasiunea şi emoţia în predică" (M.O. 4-6/1954), studiu ce merită întreaga noastră atenţie şi receptivitate. Între altele, părintele Cristescu îndeamnă: „Noi se cade a cunoaşte când ne pregătim predicile ce emoţii şi pasiuni pot mişca pe oameni să realizeze prin acţiunile lor scopul pe care ni l-am propus pentru predica noastră. Această idee trebuie să comande alegerea materialului, dezvoltarea lui şi forma literară a predicii" (*St. Cit.*, p. 136). Manifestarea entuziasmului şi a emoţiilor trebuie făcută cu măsură, desigur, altfel se poate cădea uşor în retorici ieftine şi dulcegării, care duc, apoi, la un pietism bolnăvicios, în locul unei trăiri fireşti, sănătoase. Să nu se uite că pasiunile şi emoţiile sunt doar căi sau mijloace pentru a transmite mai eficient hrana consistentă a învăţăturilor ortodoxe, atât de frumoase şi profunde în substanţa lor.

XI.7. ÎN LOC DE CONCLUZII: *Atitudinea predicatorului după rostirea predicii*.

Îndată după rostirea predicii, vom încerca o autoevaluare, fie cât de sumară, a ceea ce am vorbit în faţa credincioşilor, prin comparaţie cu ceea ce am pregătit şi cu ceea ce am intenţionat să prezentăm. Vom face mai întâi, desigur, o rugăciune de mulţumire lui Dumnezeu, pentru tot ajutorul dat până la încheierea predicii. După aceasta, descătuşaţi de marcajul şi emoţiile vorbirii, vom evalua predica "la rece", chiar în ziua respectivă, dacă timpul îngăduie, dacă nu, neapărat în zilele următoare. Vom avea în vedere eventualele omisiuni mai importante şi le vom sublinia, pentru a le utiliza în alte prilejuri. S-ar putea ca omiterea unor idei importante să ne creeze sentimente de adânc regret, dar nu trebuie să

deznădăjduim: vom mai avea, cu voia Domnului, destule alte prilejuri să spunem ceea ce pe moment, din cauza oboselii, a emoțiilor sau a mai-slabei pregătiri am uitat. Se va întâmpla uneori să rostim lucruri pe care nu le prevăzusem anterior, care ne-au venit în minte în timpul predicării. Aceste lucruri vor fi notate acum la sfârşitul manuscrisului, pentru a fi înregistrate şi folosite şi în alte ocazii, bunăoară la o eventuală publicare a predicii respective. Este bine ca toate predicile rostite să fie păstrate în ordine, pe categorii, în aşa fel încât în anul următor să le revedem, pentru a nu repeta mereu aceleaşi teme, fraze, digresiuni etc. De mare utilitate ne vor fi consultările cu cei apropiați nouă (în special membrii familiei), dacă se poate chiar în ziua în care am predicat, pentru a şti opiniile, observațiile şi sugestiile lor.

S-ar putea ca în urma unei predici mai reuşite să primim laude. Le vom accepta cu respect, dar şi cu smerenia cuvenită. În această privință socotim de mare folos a urma sfaturile Sfântului Grigorie cel Mare: „Predicatorul, după ce şi-a împlinit îndatoririle slujbei lui, trebuie să se întoarcă în el însuşi pentru ca viața şi propovăduirea să nu-l ducă la trufie. Adeseori, o cuvântare reuşită şi bogată în conținut înalță sufletul cuvântătorului şi succesul obținut îi poate cauza o bucurie tainică. Chiar pentru aceasta este nevoie ca predicatorul să trezească în el frângerea de sine şi să trăiască cu smerenie sfântă. Ca nu cumva el, care face să înflorească sănătatea altora, vindecând rănile, să se îmbolnăvească el însuşi, negrijindu-se de sănătatea lui. Cuprins cu totul de dorința de a ajuta şi pe alții, ar putea să nu se mai preocupe de sine, adică va ridica pe alții şi el va cădea...” (*Cartea Regulei Pastorale…*, p. 209).

Pe de altă parte, s-ar putea ca uneori să primim critici severe. Le vom accepta cu aceeaşi smerenie, fără a deznădăjdui, însă. Vom reface acele predici mai nereuşite, vom regândi unele teme, vom reformula anumite fraze şi expresii, cu răbdare, perseverență şi nădejde, bine ştiind că ***reuşita unei predici este direct proporțională cu efortul care se depune pentru elaborarea ei.***

Bibliografie selectivă:
† Antonie Plămădeală, *Preotul în Biserică, în lume, acasă*, Sibiu, 1996
Belu, pr. Dumitru, *Curs de Omiletică*, Editura Andreiana, Sibiu, 2012
Carnegie, Dale, *Cum să vorbim în public* (în original: *Public speaking and influencing men in business*), trad. Irina-Margareta Nistor, Editura "Curtea Veche", Bucureşti, 2000
Chapell, Bryan, *Predicarea cristocentrică. Răscumpărarea predicii expozitive*, trad. din limba engleză de Dorin Pantea, ed. Făclia, Oradea, 2008
Cicero, Marcus Tullius, *Arta oratoriei*, ediție bilingvă, traducere, studiu introductiv, note şi indice de Traian Diaconescu, ed. Saeculum Vizual, Bucureşti, 2007
Ciobotă, pr. Marius Daniel, *Discursul omiletic din perspectiva ştiințelor comunicării*, teză de doctorat elaborată sub coordonarea prof. Mihai Dinu şi pr. prof. Vasile Gordon (cotutelă), Editura Universitară, Bucureşti, 2012
Craddock, Fred B., *Prêcher*, trad. par J. F. Rebeaud, Genève, 1991
Cristescu, **pr.** Grigorie, *Pasiunea şi emoția în predică*, în „MO”, VI (1954), nr. 4-6.
Dinu, Mihai, *Comunicarea. Repere fundamentale*, ed. a III-a, Bucureşti, Editura Orizonturi, 2007.
Idem, „Interpersonal versus impersonal în comunicare”, în: Adela Rogojinaru, (coord.), *Relații publice şi publicitate. Tendințe şi provocări*, Bucureşti, Tritonic, 2006
Fiske, John, *Introducere în ştiințele comunicării*, Iaşi, Editura Polirom, 2003
Gordon, pr. Vasile, *Introducere în Omiletică* (Curs an IV Pastorală), Ed. Universității, Bucureşti, 2001
Grigorie, Sf., Cel Mare, *Cartea regulei pastorale*, trad. de Pr. Al. MOISIU, Bucureşti, 1996
Mottu, Henry (et comp.), *Le défi homiétique. L'éxègese au service de la prédication*. Edit. “labor et fides “, Genève, 1993
Pacout, Nathalie, *Arta de a vorbi în public*, Editura Alma Tip, Bucureşti, 1998
Pease, Allan (and Garner A.), *Limbajul vorbirii sau arta conversației* (în original : *Talk language; how to use conversation for profit and pleasure*), trad. de Ileana Busuioc, Bucureşti , 1994.
Petrescu, pr. Nicolae, *Omiletica*. Manual pentru Seminariile Teologice, Bucureşti, 1978
Plămădeală, Mitrop. Antonie, *Preotul în Biserică, în lume, acasă*, Sibiu, 1996
Stoian, pr. Petru, *Metodologia redactării şi prezentării predicii*, teză de doctorat coordonată de pr. Vasile Gordon, Bucureşti, 2011 (BFT)
Toader, lect. dr. Ioan, *Metode noi în practica omiletică*, Bucureşti, Cluj-Napoca, 1997
Idem, *Retorica amvonului*, Presa Universitară Clujeană, 2002

V**ines**, Jerry, *A guide to effective sermon delivery*, Moody Press, Chicago, 1986